

1 Wer sind meine direkten Kontrahenten?

2 Wer ist noch am Konflikt beteiligt oder interessiert?

3 Welche allgemeinen } Bedingungen sind
Welche speziellen } konfliktrelevant?

4 Welche allgemeine Einstellung zum Konflikt habe ich/hat die Gegenpartei?

5 Welchen Handlungsplan möchte ich, welchen die Gegenpartei verwirklichen?

6 Welche Ziele sollen damit erreicht werden?

7 Um welchen Konflikt handelt es sich?
Bewertungskonflikt: Welche Ziele?
Beurteilungskonflikt: Welche Informationen?
Verteilungskonflikt: Welche Ressourcen?
Beziehungskonflikt: Welche Wertschätzung?

8 Welche Gründe und Bedingungen führen mich und welche die Gegenpartei dazu, zu behindern oder zu blockieren?

9 Wie wichtig ist mir/der Gegenpartei die Streitfrage (die Realisierung des Handlungsplanes)?

10 Welche Unterstützung werde ich, welche die Gegenpartei von anderen (wem?) erhalten?

11 Welche Lösung strebe ich an? Welche wird die Gegenpartei bevorzugen?
Qualität oder Akzeptanz?
Kooperation oder Auseinandersetzung?
Kurz- oder langfristig?

12 Gibt es neben den vorliegenden Handlungsplänen noch andere, eher konsensfähige Alternativen?

13 Welche Strategie schlage ich ein? Welche werden die Kontrahenten einsetzen? (Gemeinsame Absprache? Machtkampf? Intervention bei Dritten? Gewinner-Gewinner-Strategie? etc.)

14 Für die Beantwortung welcher Fragen benötige ich noch Informationen?

15 Folgeprobleme bestimmter Strategien?

16 Langzeitperspektive?
